

# À la fin du moratoire sur les faillites.

## Observations et mesures.

25 janvier 2021

Ce livre blanc brosse d'une part un tableau clair de la situation des entreprises belges au 31 janvier 2021, afin que les parties prenantes aient une idée précise des besoins actuels pour soutenir nos entreprises.

Ce document explique d'autre part les mesures de soutien nécessaires pour guider activement ces mêmes entreprises vers une nouvelle relance 'futureproof'.

### **Eric Van den Broele**

Directeur Research & Development  
Graydon Belgium SA

En collaboration avec Jean Baeten, Edward Roosens et Christophe Ernaelsteen  
des Centres de compétence 'Fiscalité et Investissements' et 'Économie et Conjoncture'  
de la Fédération des Entreprises de Belgique.

**GRAYDON**

in samenwerking met

**VBO FEB**

Verbond van Belgische Ondernemingen  
Fédération des Entreprises de Belgique





## Sommaire

1.	Avant-propos .....	5
2.	Le désastre économique causé par le covid.....	6
2.1.	La première vague : damage control .....	6
2.2.	La deuxième vague : retour à la case départ.....	6
3.	Résistance aux chocs : approche et développement .....	7
4.	La situation des entreprises belges au 31 janvier 2021.....	10
4.1.	9-box grid : analyse de la situation actuelle des entreprises.....	10
4.2.	L'impact des mesures de soutien.....	12
4.3.	Entreprises en bonne santé avant la crise et en grande difficulté aujourd'hui (segment 3) : impact selon la taille des entreprises.....	13
4.4.	Impact selon l'âge des entreprises .....	14
4.5.	Impact selon le secteur d'activité des entreprises.....	15
4.6.	Approche géographique.....	16
5.	Pas de destruction créatrice, mais une destruction tout court : la tempête fait rage .....	18
6.	Propositions FEB : solvabilité et croissance des entreprises .....	20
6.1.	Mesures fiscales de soutien de la solvabilité sur le long terme .....	20
6.1.1.	Restauration et renforcement de la solvabilité par des mesures à l'impôt des sociétés 20	
6.1.1.1.	Récupération des pertes fiscales : réserve Corona.....	20
6.1.2.	Renforcement de la solvabilité par la mobilisation du capital à risque et de l'épargne.....	21
6.2.	Soutien de la croissance par des mesures à l'impôt des sociétés.....	23
6.2.1.	Déduction majorée pour investissement .....	23
6.2.2.	Amortissements accélérés .....	23
7.	Les tribunaux font office d'hôpitaux économiques.....	24
7.1.	Filtrer les blessés .....	24
7.2.	La quatrième voie .....	25
7.3.	Screening de la population .....	26
8.	Conclusion : la reconstruction est un travail d'équipe .....	27
8.1.	Exécution coordonnée .....	27
8.2.	Des entrepreneurs pour les entrepreneurs : stimuler les investissements .....	27
	Annexe 1 : Impact selon le secteur d'activité des entreprises : quelques cas .....	30



## 1. Avant-propos

En principe, le moratoire sur les faillites prendra fin le 31 janvier prochain. Nous espérons tous que la campagne de vaccination qui se met en place permettra d'arrêter une troisième vague. La mesure dans laquelle nous pourrions progressivement sortir de cette 'économie à 90 % et, pour certains, encore toujours à 0 %, et la façon dont la reprise évoluera restent des questions ouvertes.

Tout comme la question de savoir si cette crise sanitaire et économique sera suivie ou non d'une crise économique fondamentale. Mais elle peut aussi donner lieu à une catharsis et offrir de nouvelles opportunités.

Nous vivons une crise exceptionnelle et sans précédent. La déclaration 'Nous sommes en guerre' du président français Emmanuel Macron l'illustre clairement. La panoplie de mesures de soutien aide des dizaines de milliers d'entreprises à tenir le coup. Mais de nombreuses entreprises sont en passe de couler. La plupart des observateurs confirment que, à défaut de nouvelles adaptations, nous allons faire face à une vague inéluctable de faillites dans les mois et les années à venir, qui risquent de compromettre notre reconstruction économique. À époque exceptionnelle, mesures exceptionnelles, de surcroît, urgentes et nécessaires. À l'instar du secteur de la santé, les tribunaux de l'entreprise - l'unité de soins intensifs de nos entreprises - devront mettre les bouchées doubles. Le gouvernement et les différentes parties prenantes du monde des entreprises devront s'atteler à très court terme à une vaste politique de relance fondée sur des choix clairs.

Dès le début de cette crise, il a été demandé à Graydon de participer activement à la task force économique initiale (ERMG). En effet, suite aux attentats de Bruxelles en 2016, le spécialiste de l'analyse des données d'entreprise a développé une méthode permettant d'évaluer clairement - aussi bien au niveau de l'entreprise qu'en agrégé - l'impact d'une 'économie en discontinuité' sur les entreprises<sup>1</sup>. Graydon a développé des plates-formes web qui documentent largement les différentes autorités et la vie des entreprises. Avec un seul objectif : soutenir fermement la reconstruction de notre tissu économique. Depuis la mi-juin, la FEB utilise également la plate-forme et les données mises à disposition par Graydon pour étayer des propositions ciblées, basées sur des données concrètes.

---

<sup>1</sup> L'histoire de cette approche est décrite notamment dans l'ouvrage 'Na de crisis, de ommekeer, de controle van de damage control voorbij', Eric Van den Broele, Beefcake Publishing, décembre 2020.

## 2. Le désastre économique causé par le covid

### 2.1. La première vague : damage control

Le jour précédant le premier confinement, 5,4 % des entreprises obligées de publier leurs résultats présentaient des signes d'insolvabilité grave. Et 8% connaissaient de sérieux problèmes, mais sans risque immédiat de faillite. 86,6 % des entreprises étaient 'moyennement à très saines'.

Lorsque la crise du Corona a éclaté, le gouvernement a pris des mesures visant principalement à éviter la panique : le damage control. Comme par exemple, les primes linéaires octroyées par les régions

Avec succès, d'ailleurs : le 9 septembre 2020, la FEB et Graydon ont publié une étude détaillée<sup>2</sup>. Sans mesures de soutien, 43,2% des entreprises obligées de publier leurs résultats seraient en très grande difficulté. Les interventions ont permis de ramener ce chiffre effrayant à 25%. Fait remarquable, 16,2% des entreprises qui se portaient bien avant la crise se sont retrouvées dans la zone dangereuse malgré les mesures. En outre, 3,9% des entreprises ne disposaient de réserves que pour une période limitée. Nous expliquons plus loin la situation après la deuxième période de confinement également.

Certaines mesures se sont avérées trop efficaces. Les différentes primes ont fait sortir de la zone de danger une grande partie des entreprises qui étaient déjà gravement en difficulté avant la crise : 2% du nombre total d'entreprises ou non moins de 41% des entreprises précédemment insolubles.

### 2.2. La deuxième vague : retour à la case départ

Au début du mois de novembre, la deuxième vague nous a frappés de plein fouet. Après une reprise prudente, la crise sanitaire a de nouveau eu un lourd impact sur l'économie belge. Les secteurs où nous avons constaté une baisse de 20% ou plus du chiffre d'affaires sont loin d'être l'exception. Aujourd'hui, des aides plus ciblées et plus efficaces sont proposées. Des primes en fonction de la taille de l'entreprise, par exemple. Néanmoins, de nombreuses entreprises saines avant la crise restent dans la zone rouge maintenant. La deuxième vague fait même gonfler ce groupe. Nous y reviendrons plus loin.

---

<sup>2</sup> Voir notamment les diapositives de la conférence de presse avec la FEB : <https://www.vbo-feb.be/globalassets/actiedomeinen/economie--conjunctuur/economie--conjunctuur/aantal-bedrijven-in-financiele-moeilijkheden-gehalveerd-dankzij-de-regeringsmaatregelen/presentation-feb---graydon.pdf>

### 3. Résistance aux chocs : approche et développement

Les techniques d'analyse financière utilisées en temps normal sont peu utiles en ce moment, du moins si nous voulons comprendre la situation actuelle de nos entreprises. Aujourd'hui, même les entreprises qui se portaient très bien jusqu'à la veille de la crise sont confrontées à des pertes parfois énormes de chiffre d'affaires. Bien sûr, elles peuvent économiser sur leurs coûts variables : en introduisant les mesures de chômage technique, le gouvernement leur a offert un soulagement supplémentaire. Mais les coûts fixes et les frais de fonctionnement continuent d'entamer leurs réserves, de sorte qu'un groupe important d'entreprises ont désespérément besoin d'oxygène en raison de la crise sanitaire et économique.

Peu après les attentats de Bruxelles en 2016, nous avons vu une partie de l'économie locale s'arrêter complètement. Graydon a développé un système qui observe la situation des entreprises dans une économie (partiellement) discontinuée. Avec des questions essentielles : quel est l'impact d'une telle crise sur l'entreprise individuelle ; dans quelle mesure les réserves disponibles au sein d'une entreprise le compensent-elles ?

Le modèle de Graydon est basé sur la liquidité du capital. L'approche part des capitaux propres et des fonds de tiers à long terme d'une entreprise et en soustrait les actifs immobilisés. En cours de route, nous appliquons un certain nombre de corrections sensibles à la crise, tant positives que négatives, par exemple aux plus-values de réévaluation et aux emprunts subordonnés, ainsi qu'aux immobilisations financières. Nous évaluons la situation actuelle des créances. Et nous calculons ainsi les besoins en fonds de roulement : que faut-il pour financer le cycle de production ou le cycle d'exploitation dans des circonstances normales ? Nous obtenons ainsi une idée des réserves de trésorerie présentes ou non avant la crise : la réserve de base qu'une entreprise utilise dans les situations d'urgence. Mais ce calcul est basé sur les derniers comptes annuels, souvent clôturés avant le déclenchement de la crise. À partir de ce point de départ, nous prenons en compte l'impact actuel de la crise et nous voyons donc comment la crise épuise ces réserves<sup>3</sup>.

Nous devons connaître pour ce faire le chiffre d'affaires annuel normal d'une entreprise. Mais il y a un problème : sur les 420.000 entreprises établissant des comptes annuels, 40.000 tout au plus publient leur chiffre d'affaires. Entre 2016 et 2018, nous avons développé un algorithme qui permet d'estimer efficacement le chiffre d'affaires de chaque entreprise publiant ses comptes. Les reality checks montrent des écarts particulièrement acceptables : pour 92% des estimations de chiffre d'affaires obtenues, l'écart est inférieur à 5%.

Le 12 mars 2020, la veille du confinement. Nous avons compris l'importance sociale énorme de notre approche et avons mis en suspens tous nos autres projets. Nous avons transformé notre entreprise en 'war room' et donné la priorité à notre projet de résistance aux chocs. Nous avons également réalisé une copie de nos séries de données complètes, avec nos conclusions, et les avons gelées. Nous avons donc déterminé quelles entreprises qui étaient en bonne santé jusqu'à ce jour et lesquelles ne l'étaient pas.

Dans la semaine, un premier modèle 'brut' générait déjà des résultats, pour chaque entreprise et en agrégé. Le 21 mars, L'Echo et De Tijd ont publié nos réflexions. Le matin même, nous avons reçu un

---

<sup>3</sup> Le modèle a été audité par différents spécialistes de l'ERMG d'origine et a été expliqué en détail lors de différents webinaires en collaboration avec l'ITAA (Institute for Tax Advisors and Accountants).

appel de l'ERMG nouvellement créé, qui avait fait analyser le modèle en profondeur par ses meilleurs spécialistes. Ensemble, nous avons examiné comment nous pouvions affiner le modèle en ajoutant des données supplémentaires. Le soir, l'ERMG sollicitait notre participation.

Nous avons alimenté le modèle avec les évolutions les plus récentes, en commençant par celle du chiffre d'affaires en raison de l'impact de la crise sanitaire. Dans une première phase, une équipe de PWC a réalisé des milliers d'enquêtes téléphoniques et fourni toutes les deux semaines une estimation détaillée de l'évolution du chiffre d'affaires par code NACE à 5 chiffres.

Fin juin, nous avons développé un système d'observation basé sur le comportement de paiement des entreprises. Des milliers d'entreprises nous fournissent systématiquement leurs relevés des retards de paiement de leurs clients ('aging listings'), reprenant les montants des factures et la date de leur paiement (tardif), nous permettant de suivre chaque mois plus d'un million de factures B2B. Fait frappant : peu après le confinement, ce n'est pas le nombre de factures rapportées qui diminué, mais bien les montants facturés. Après une période de test approfondie et intensive, nous avons développé un algorithme donnant un vue encore plus précise de l'évolution du chiffre d'affaires par secteur (code NACE 5) toutes les deux semaines, sur la base de ce comportement de paiement. Nous intégrons ainsi les pertes de chiffre d'affaires, la réduction des coûts variables allant de pair, la possibilité de recourir au chômage technique...

Nous introduisons dans le modèle chaque nouvelle mesure gouvernementale et l'associons aux entreprises qui y ont droit. Le résultat de ce modèle adapté en permanence donne, par entreprise, une estimation actualisée de sa réserve de trésorerie restante ou, en cas de déficit, du 'besoin d'injection' : le volume d'injection de trésorerie nécessaire pour aider l'entreprise à survivre. Nous avons également développé un score de résistance aux chocs par entreprise, incluant une vue agrégée claire, offrant des possibilités d'agrégation par secteur, type et taille des entreprises, secteur d'activité...

Le modèle a été initialement développé pour les entreprises qui publient des comptes annuels : les calculs sont effectués au niveau de l'entreprise individuelle. En outre, nous avons élaboré un modèle spécifique pour les entreprises qui ne publient pas de comptes annuels, les unipersonnelles en particulier. Ici, le niveau agrégé constitue la base. Nous prenons en compte de nombreux facteurs tels que le secteur (code Nace niveau 5), la géographie, le taux de contamination Covid, l'évolution du chiffre d'affaires du secteur... et arrivons ainsi à des conclusions détaillées mais agrégées. Nous appliquons ces conclusions à chaque entreprise de ce type et la relient également aux mesures d'aide. Les résultats de ce modèle sont parfaitement alignés aux premiers.

Le 21 mars aussi, nous avons commencé à construire plusieurs plates-formes web. L'une d'elles était spécifiquement destinée à être utilisée par les différents niveaux gouvernementaux. Nous avons livré les premières versions le Vendredi saint. Depuis lors, elles sont utilisées par différents niveaux gouvernementaux, y compris les régions et certaines villes.

Une pression sur le bouton, et cette plate-forme fournit des vues d'ensemble de chaque niveau agrégé. Des listes Excel sont également exportées, contenant des données et des conclusions au niveau des entreprises individuelles.

Il est ainsi possible de suivre la situation actuelle à la fois par entreprise et au niveau agrégé. Nous avons également intégré une 'time machine' qui permet de simuler la situation des entreprises à une date ultérieure si aucune autre mesure de soutien n'est mise en place. Enfin, nous avons intégré des options pour filtrer les sociétés fantômes ou les sociétés ayant des liens de filiation importants avec l'étranger. La plate-forme offre la possibilité d'approfondir les détails, par exemple pour vérifier de quelles mesures

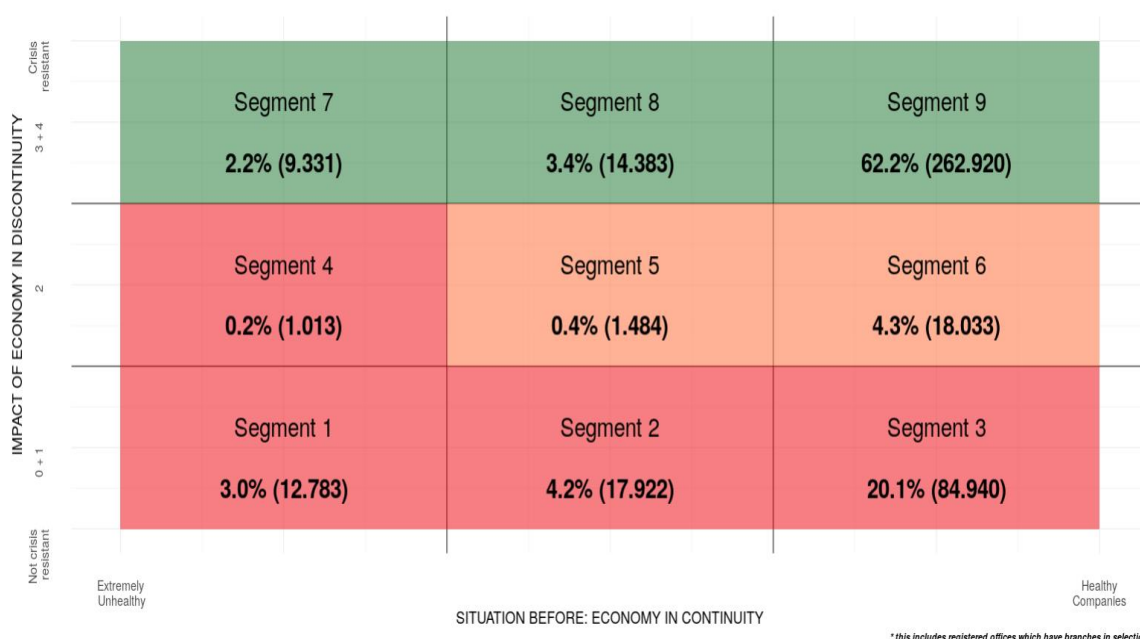


de soutien une entreprise spécifique peut bénéficier, mais aussi d'obtenir une vue d'ensemble et une vue d'hélicoptère. Cette plate-forme peut être reconfigurée en un rien de temps pour répondre parfaitement aux besoins des tribunaux.

## 4. La situation des entreprises belges au 31 janvier 2021

Nous connaissons à la fois l'état de santé des entreprises avant le premier confinement et l'impact de la crise sur ces mêmes entreprises à ce jour. Ces informations sont représentées de manière schématique dans la 9-box grid ci-dessous. Précisons, à nouveau, que nous nous intéressons ici aux entreprises qui publient des comptes annuels. Nous évaluons leur situation sur la base de données extraites le 4 janvier et réalisons une projection de leur situation au 31 janvier 2021.

### 4.1. 9-box grid : analyse de la situation actuelle des entreprises



Situation des entreprises belges publiant des comptes annuels au 4 janvier 2021. Projection à la date du 31 janvier 2021 :  
 situation de ces mêmes entreprises à la date de fin prévue du deuxième moratoire,  
 en tenant compte de l'ensemble des mesures de soutien prises jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2021.

L'axe des abscisses représente la situation des entreprises au 12 mars 2020 et doit donc se lire par colonne. La colonne de gauche reprend les entreprises considérées comme étant « en grande difficulté » à la date du 12 mars, soit 5,4% de la population des entreprises concernées. La colonne du milieu reprend les entreprises qui rencontraient des difficultés modérées à cette même date. La colonne de droite reprend enfin les entreprises qui affichaient une santé moyenne à très bonne au 12 mars 2020 (86,6%).

Les lignes, qui se lisent sur l'axe des ordonnées, projettent l'impact de la crise, en ce compris les effets positifs des mesures de soutien. La ligne du bas reprend les entreprises qui se retrouvent en grande difficulté à la suite de la crise actuelle : celles-ci ont donc besoin d'une injection immédiate de fonds. La ligne du milieu reprend les entreprises touchées qui arrivent, progressivement, au bout de leurs réserves. La ligne du haut reprend les entreprises qui disposent encore de réserves largement suffisantes.

Les segments de la 9-box grid combinent les deux dimensions. Le segment 3 se démarque d'emblée : il s'agit des entreprises qui étaient en bonne santé jusqu'au 12 mars 2020 mais qui sont maintenant en grande difficulté malgré les mesures de soutien. Cela représente 20,1% de la population, soit 84.940 entreprises dans lesquelles 336.790 travailleurs sont employés. Les entreprises de ce segment affichent un besoin total d'injection de 68,1 milliards EUR. Le segment 6 reprend les entreprises qui ne seront pas encore en grande difficulté au 31 janvier 2021 mais qui auront inévitablement besoin d'un coup de pouce supplémentaire à l'avenir. Cela représente 4,3% de la population, soit 18.033 entreprises, qui emploient quant à elles, 71.544 travailleurs. Ces entreprises ont un besoin d'injection de 5,1 milliards EUR.

Le segment 9 reprend les entreprises qui étaient en bonne santé avant la crise et qui disposent encore de réserves importantes (62,2%). 1.897.282 travailleurs sont employés au sein des entreprises de ce segment 9. Au 31 janvier 2021, ces entreprises disposent d'un volume total de réserves s'élevant à 866,4 milliards EUR. En septembre 2020, leurs réserves s'élevaient encore à plus de 1,113 milliard EUR. Il ne fait donc aucun doute que les entreprises qui étaient en bonne santé avant la crise et qui disposent encore de réserves importantes ont également été nombreuses à subir les effets négatifs de la crise du coronavirus, ce qui les contraint à puiser pleinement dans leurs réserves.

Ce dernier point ne doit pas être négligé. Les réserves qui doivent être utilisées aujourd'hui conduiront à terme à une réduction de la capacité d'investissement, et donc à un affaiblissement de la performance de nos entreprises à long terme.

Le segment 7 est atypique. On y retrouve un certain nombre d'entreprises – souvent peu rentables – qui étaient déjà considérées comme étant « en mauvaise santé » avant la crise mais qui traversent la crise grâce aux mesures de soutien. Il ne s'agit toutefois que de rares cas d'entreprises issues de secteurs ayant pu profiter des opportunités offertes par la crise sanitaire, et qui ont ainsi pu développer leur activité et faire augmenter leur chiffre d'affaires. Le plus souvent, il s'agit d'entreprises qui – en théorie du moins – se portent mieux aujourd'hui qu'avant la crise grâce aux mesures de soutien<sup>4</sup>.

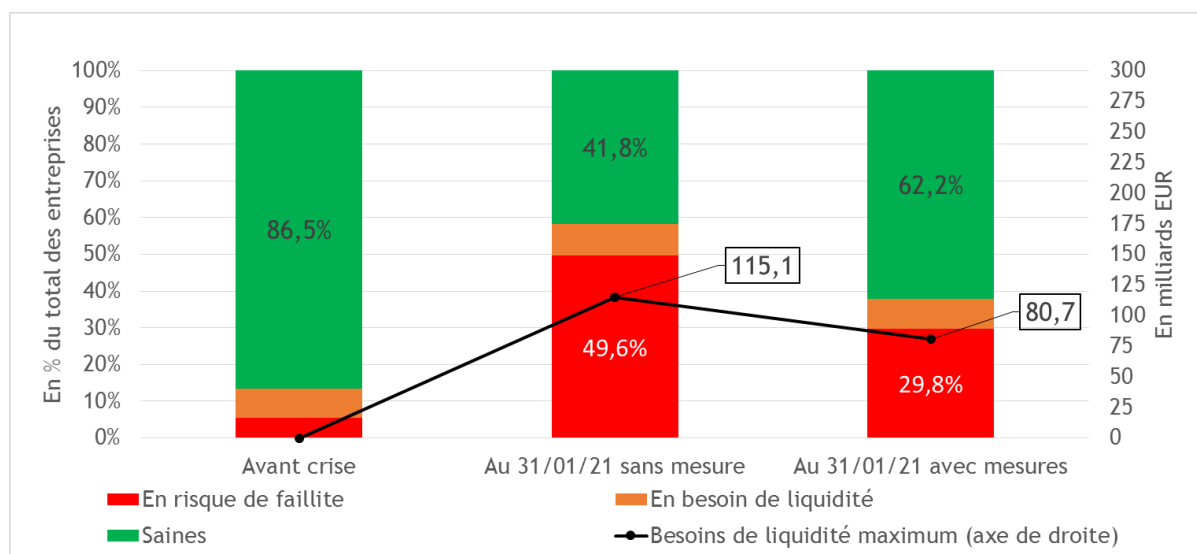
Selection: Federal, all companies with balance sheets, all measures (Federal + regional), projection on 31.01.2021									
Segment	Count		Injection need		Cach reserve		Full Time Equivalents (employment)		
		% on total	Volume in €	% on total amount	Volume in €	% on total amount		% on total	
1	12 934	3,06%	2 977 567 199 €	3,69%			36 392	1,47%	
2	17 961	4,25%	3 564 716 504 €	4,42%			49 365	1,99%	
3	85 020	20,10%	68 059 820 867 €	84,36%			336 290	13,57%	
4	1 013	0,24%	629 639 645 €	0,78%			3 462	0,14%	
5	1 484	0,35%	304 047 751 €	0,38%			3 695	0,15%	
6	18 033	4,26%	5 144 707 895 €	6,38%			71 544	2,89%	
7	9 331	2,21%	0 €	0,00%	7 447 505 385 €	0,84%	31 785	1,28%	
8	14 383	3,40%	0 €	0,00%	10 848 438 464 €	1,23%	48 209	1,95%	
9	262 920	62,14%	0 €	0,00%	866 377 345 272 €	97,93%	1 897 282	76,56%	
<b>TOTAL</b>	<b>423 079</b>	<b>100%</b>	<b>80 680 499 860</b>	<b>100%</b>	<b>884 673 289 121</b>	<b>100%</b>	<b>2 478 026</b>	<b>100%</b>	

<sup>4</sup> Par conséquent, l'on est en droit de se demander si les mesures de soutien, qui ont permis à ces entreprises de traverser la crise, conduiront à une réelle amélioration structurelle de leur activité opérationnelle. Autrement dit : lorsque les mesures de soutien prendront fin, le risque est plus que réel que ces entreprises éprouvent à nouveau des difficultés à court terme.

## 4.2. L'impact des mesures de soutien

On ne saurait trop souligner le réel impact des mesures de soutien qui ont été prises aux différents niveaux de pouvoirs.

Sans ces mesures, 49,6% des entreprises<sup>5</sup> auraient été en grande difficulté en ce début d'année 2021. Dans ce cas, leur besoin d'injection de liquidités se serait élevé à 115,1 milliards EUR. Les mesures de soutien ont permis de ramener ce pourcentage à 29,8% et ont aidé au total 39,9% des entreprises. Malgré cela, une injection de liquidités de 80,7 milliards EUR est encore nécessaire pour aider toutes les entreprises en difficulté.



Concentrons-nous à présent sur les entreprises qui étaient en bonne santé avant la crise mais qui se trouvent aujourd'hui en grande difficulté ou en prennent le chemin malgré les mesures. Cela représente 24,4% des entreprises<sup>6</sup>, lesquelles affichent ensemble un besoin d'injection de liquidités de 73,2 milliards EUR et emploient 407.834 équivalents temps plein.

<sup>5</sup> La somme des entreprises des segments 1,2,3,4 et 7.

<sup>6</sup> La somme des entreprises des segments 3 et 6.

#### 4.3. Entreprises en bonne santé avant la crise et en grande difficulté aujourd'hui (segment 3) : impact selon la taille des entreprises

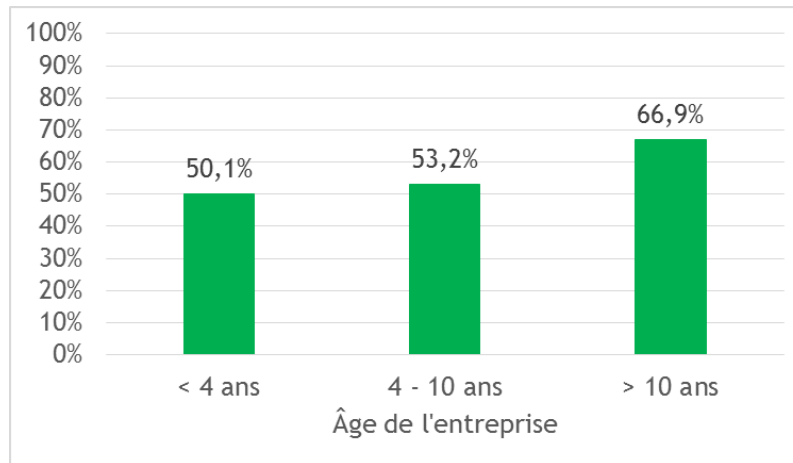
Travailleurs	Total des entreprises	Entreprises dans le segment 3	Besoins de liquidité des entreprises dans le segment 3 (en milliards EUR)	Besoins de liquidité moyens par entreprises dans le segment 3 (en EUR)	Besoins de liquidité médians par entreprises dans le segment 3 (en EUR)	
0	184 422	25 682	13,9%	6,9	267 236	18 899
1-4	181 851	45 591	25,1%	8,7	191 588	46 530
5-9	26 166	7 235	27,7%	4,8	667 388	130 442
10-19	14 835	3 978	26,8%	26,6	6 689 277	271 441
20-49	9 931	2 108	21,2%	3,5	1 677 013	572 298
50-99	2 850	252	8,8%	7,2	28 548 951	932 504
100-199	1 452	49	3,4%	4,6	93 659 527	1 909 389
200-499	854	32	3,7%	1,6	49 144 928	4 647 050
500-999	267	8	3,0%	1,5	192 887 696	6 962 230
+1000	181	5	2,8%	2,6	517 790 495	77 832 175
<b>Total</b>	<b>422 809</b>	<b>84 940</b>	<b>20,1%</b>	<b>68,1</b>	<b>801 269</b>	<b>44 807</b>

La deuxième colonne du tableau comptabilise le nombre d'entreprises selon leur taille mesurée sur base du nombre de travailleurs. Premier constat, guère surprenant : notre pays compte un nombre particulièrement élevé d'entreprises qui publient des comptes annuels mais n'emploient pas de personnel (184.422). Les mesures régionales, en particulier, se sont révélées d'un grand secours pour ce groupe d'entreprises. Au 31 janvier 2021, l'on constate qu'au sein de la sous-population des « entreprises qui étaient en bonne santé avant la crise et n'emploient pas de personnel », « seuls » 13,9% rencontrent des problèmes sérieux. Au total, ces dernières ont un besoin d'injection de liquidités de 6,9 milliards EUR et l'entreprise médiane de cette catégorie affiche un besoin d'injection de liquidités de 18.899 EUR.

Proportionnellement, c'est au sein de la population des entreprises occupant jusqu'à 50 travailleurs que l'on trouve le plus grand nombre d'entreprises rencontrant des difficultés suite à la crise du coronavirus. Cette population affiche des besoins d'injection de liquidités pour un total de 43,6 milliards EUR. De manière générale, plus l'entreprise en difficulté compte de travailleurs, plus le besoin médian d'injection de liquidités est important. Ainsi, l'entreprise médiane au sein de la population du segment 3 occupant entre 5 et 9 travailleurs affiche un besoin de liquidités de 130.442 EUR tandis que l'entreprise médiane au sein de la population du segment 3 occupant entre 20 et 50 travailleurs affiche un besoin de liquidités de 572.298 EUR.

Proportionnellement, les grandes entreprises qui emploient beaucoup plus de personnel semblent disposer de réserves plus importantes. Elles sont nombreuses à puiser pleinement dans ces réserves actuellement. D'une part, la population des grandes entreprises compte davantage d'entreprises plus solides, et donc moins d'entreprises ayant un besoin significatif d'injection de liquidités. D'autre part, les éventuelles faillites ou restructurations majeures à court terme des quelque 347 grandes entreprises en grande difficulté à la suite de la crise pourraient faire peser une lourde menace sur l'emploi.

#### 4.4. Impact selon l'âge des entreprises



Proportionnellement, les entreprises plus anciennes semblent mieux résister à la crise que les plus jeunes. Parmi les entreprises qui existent depuis plus de 10 ans, 66,9% disposent encore de réserves importantes qui leur permettront de continuer à faire face aux conséquences de cette crise. Si l'on compare ce résultat avec les entreprises âgées de 4 à 10 ans, ce chiffre tombe à 53,2% de la population concernée. Enfin, seule la moitié des jeunes entreprises sont capables de faire face à la crise.

Cette observation semble normale à première vue. En effet, peu de jeunes entreprises ont la possibilité de constituer d'emblée des réserves importantes. Pensons par exemple aux malchanceux qui ont créé leur entreprise fin 2019 ou début 2020 et qui ont donc potentiellement investi des sommes importantes ou contracté un prêt et se retrouvent aujourd'hui à devoir assumer leurs frais fixes en générant un chiffre d'affaires très faible voire nul.

En outre, ces chiffres suggèrent également un problème d'un autre ordre. Certaines de ces jeunes entreprises sont ce que l'on peut appeler des entreprises innovantes, souvent des startups à forte intensité de capital. Le type d'entreprises qui se lancent pleinement dans de nouvelles technologies et applications souvent expérimentales. Ce sont des entreprises qui ont souvent le potentiel de devenir, à terme, d'importants moteurs économiques pour notre pays. Bon nombre de ces entreprises sont également confrontées à des besoins de liquidités aigus et à des problèmes de solvabilité. Outre le risque de rachat par des entreprises étrangères (potentiellement situées très loin de la Belgique), entraînant la disparition de centres de décision technologiques, il en découle également un risque de fuite massive des cerveaux. Il s'agit là d'un point d'attention nécessitant d'urgence un examen plus approfondi et éventuellement une réponse adéquate. Le croisement des listes de ces startups avec la 9-box grid sur la résistance aux chocs peut fournir des informations importantes à cet égard.

#### 4.5. Impact selon le secteur d'activité des entreprises

Secteur	NACE	% dans segment 3	Secteur	NACE	% dans segment 3
Hébergement et restauration	I	42,6%	Activités immobilières	L	21,6%
Activités récréatives et autres activités	R+S+T	32,0%	Industries extractives	B	21,2%
Autres industries	CJ+CK+CM	25,6%	Industries textiles	CB	20,5%
Industries du bois et du papier	CC	25,3%	Construction	F	20,1%
Cokéfaction et raffinage	CD	25,0%	Activités spécialisées	M+N	17,7%
Transports	H	24,3%	Production d'électricité et d'eau	D+E	14,2%
Métallurgie	CH	24,1%	Activités d'assurance	K(65-66)	14,0%
Agriculture, sylviculture et pêche	A	24,0%	Industrie chimique	CE	13,4%
Industries alimentaires	CA	23,0%	Santé et actions sociales	Q	13,1%
Industrie automobile	CL	23,0%	Activités financières	K(64)	12,9%
Industries du plastique	CG	22,6%	Information et communication	J	12,1%
Commerce	G	21,7%	Industrie pharmaceutique	CF	7,5%

Les problèmes au sein de l'HORECA et du secteur événementiel sont, à juste titre et en permanence au centre de l'attention. Ainsi, 42,6% des établissements de l'HORECA et 32% des entreprises du secteur événementiel ont été touchés à un point tel qu'ils se trouvent dans une situation critique au 31 janvier.

Toutefois, l'attention portée à ces secteurs fait oublier que presque chaque secteur d'activité compte une multitude d'entreprises qui se retrouvent aujourd'hui en difficulté suite à l'impact de la crise sanitaire, alors qu'elles étaient auparavant en bonne santé. Dans les secteurs de la métallurgie, des transports, de l'agriculture, de l'alimentation et dans l'industrie automobile, un quart des entreprises se trouvent dans une situation particulièrement délicate alors qu'elles enregistraient de bons résultats jusqu'au 12 mars 2020.

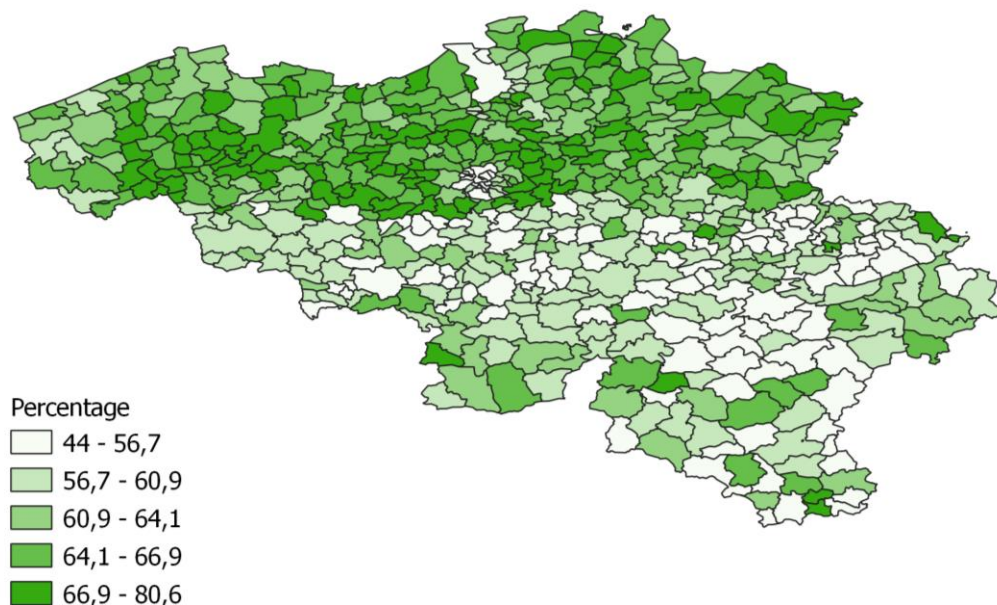
Un cinquième des entreprises appartenant aux secteurs du commerce, des activités immobilières, des industries textiles et de la construction se trouvent dans la même situation.

Il est plus surprenant de constater que même au sein de secteurs traditionnellement réputés solides, un groupe important d'entreprises est aujourd'hui en difficulté. Ainsi, au sein de l'industrie chimique, par exemple, plus de 13% des entreprises sont actuellement en grande difficulté suite à la crise. Il en va de même pour certaines branches spécifiques du secteur de la santé, mais aussi pour le secteur de l'information et de la communication. L'étude des étudiants de la Haute-Ecole Saxon reprise à l'Annexe 1 démontre également que les secteurs de l'HORECA et de l'événementiel ne sont pas les seuls à être durement touchés, mais que d'autres secteurs tels que l'industrie alimentaire et le secteur des TIC sont également en difficulté.

## 4.6. Approche géographique

Par rapport à leur population, l'on observe une forte concentration d'entreprises plus solides (segment 9) en Région flamande, Anvers constituant une exception notable. La « heatmap » ci-dessous montre, par commune, le pourcentage d'entreprises appartenant au segment 9. En Région flamande, 64,7% des entreprises sont reprises dans le segment 9.

Les Régions wallonne et bruxelloise comptent, par contre, moins d'entreprises capables de faire face à la crise actuelle. À Bruxelles, 56,4% des entreprises sont reprises dans le segment 9. Ce pourcentage est de 58,7% en Wallonie.



Niveau communal : pourcentage d'entreprises au sein du segment 9

Il convient de noter à cet égard que la Région flamande compte proportionnellement un plus grand nombre d'entreprises et que, par conséquent, même en Région flamande, un nombre important d'entreprises a sérieusement entamé ses réserves.

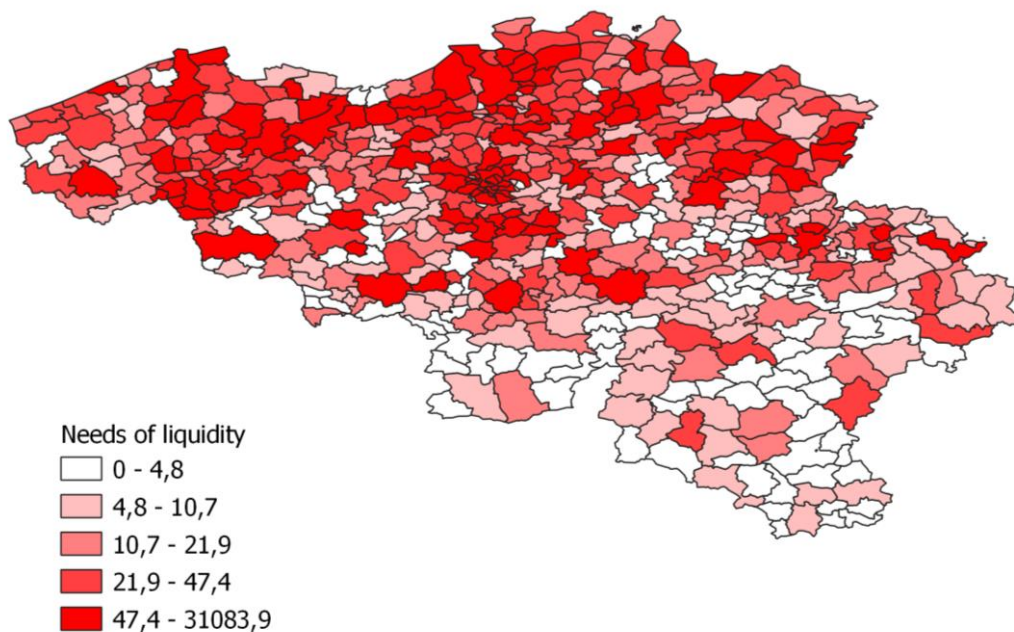
Cela apparaît clairement lorsque l'on examine la « heatmap » ci-dessous, qui représente le besoin total d'injection de liquidités par commune.

En Région flamande, 19,6% des entreprises soumises à une obligation de publication de leurs comptes sont reprises dans le segment 3 et 4,4% dans le segment 6. Par ailleurs, 4,6% des entreprises établies en Région flamande rencontraient déjà des difficultés importantes avant le premier confinement (segments 1, 4 et 7). Parmi ces dernières, 41% sont reprises dans le segment 7 (soit 1,9% du total des entreprises).



En Région bruxelloise, 18,9% des entreprises sont reprises dans le segment 3 et 3,9% dans le segment 6. Par ailleurs, 9,1% des entreprises établies en Région bruxelloise rencontraient déjà des difficultés importantes avant le premier confinement (segments 1, 4 et 7). Parmi ces dernières, 44% sont reprises dans le segment 7 (soit 4% du total des entreprises).

En Région wallonne, 21,8% des entreprises sont reprises dans le segment 3 et 4,1% dans le segment 6. Par ailleurs, 6% des entreprises établies en Région wallonne rencontraient déjà des difficultés importantes avant le premier confinement (segments 1, 4 et 7). Parmi ces dernières, 38% sont reprises dans le segment 7 (soit 2,3% du total des entreprises).



Besoin d'injection de fonds des entreprises soumises à publication au sein du segment 3, par commune, en millions EUR. Projection à la date du 31/01/2021

## 5. Pas de destruction créatrice, mais une destruction tout court : la tempête fait rage

En 2020, le nombre de déclarations de faillite a diminué de plus de 30% : un chiffre clairement contre-intuitif résultant d'une période artificielle. Différentes primes visent à injecter du cash dans les entreprises. D'autres ont pour objectif le report de dettes fiscales et sociales. Ces administrations, acteurs majeurs dans ce domaine, n'assignent que rarement, voire jamais, à la faillite.

Les entreprises encore en difficulté seront confrontées à une nouvelle réalité lorsque les mesures de report prendront fin et que le moratoire sur les faillites sera levé. À l'inverse, si le moratoire, qui a déjà été prolongé une première fois et dont la fin est prévue en principe le 31 janvier 2021, est à nouveau prolongé, il en résultera une incertitude croissante en particulier pour les créanciers concernés.<sup>7</sup> Une nouvelle prolongation serait finalement contre-productive : l'incertitude étant néfaste pour un tissu économique en reconstruction.

Le fait est qu'un nombre important de nos entreprises ne parviendront pas à garder la tête hors de l'eau, malgré les mesures prises. Nous estimons qu'environ 50.000 faillites et liquidations liées au COVID se réaliseront en plus du volume normal. Un tsunami prolongé qui se propagera au cours des mois et des années à venir, ce qui augmentera considérablement les chiffres annuels normaux (environ 10.000 faillites par an).

Au cours des derniers mois, nous avons pu voir fleurir différents plaidoyers en faveur d'une destruction créatrice: un laisser-aller littéral à l'égard de toutes les entreprises en difficulté.

Nous ne sommes pas du tout convaincus par cette approche<sup>8</sup>. La destruction créatrice a du sens dans un cycle économique normal, pendant lequel, durant des années et des années, et avec des écarts mineurs selon les cycles de haute et de basse conjoncture, environ une entreprise sur 20 a été en grave difficulté et environ une entreprise sur 100 a été détruite chaque année. Dans un cycle conjoncturel normal, les tribunaux de l'entreprise jouent un rôle crucial à cet égard.

Toutefois, même en période de basse conjoncture économique, une économie présente par essence des caractéristiques de continuité. Même les entreprises en difficulté poursuivent leurs activités

---

<sup>7</sup> En effet, pendant la durée d'un moratoire, les créanciers n'ont aucun moyen de savoir dans quelle mesure les problèmes des entreprises débitrices sont réellement pertinents ou si les retards de paiement ne sont que temporaires. Ils ne savent donc ni comment ils peuvent réagir, ni dans quelle mesure des provisions doivent être constituées ou annulées.

<sup>8</sup> À ce sujet, voir entre autres l'éditorial 'Vaut-il mieux laisser les entreprises en difficulté faire faillite?', Eric Van den Broele, L'Echo 16/06/2020, p11.

commerciales, enregistrent des revenus et des dépenses, peuvent procéder à des ajustements, et finalement peuvent se redresser.

À l'inverse, la crise du COVID-19 nous a entraînés dans une économie fondamentalement discontinuée. Des secteurs entiers souffrent de pertes de revenus sans précédent. Les coûts variables sont fortement réduits, mais les coûts fixes perdurent. Comme nous l'avons déjà indiqué, les mesures publiques apportent un soutien à un grand nombre d'entreprises, mais elles ne sont pas suffisantes pour toutes.

Avec la remise de dette prévue au livre XX, le législateur donne une deuxième chance au failli en lui permettant de passer rapidement l'éponge sur le passé et de démarrer une nouvelle entreprise : une évolution louable.

Cependant, de nombreux consultants en entreprise conseillent désormais systématiquement aux chefs d'entreprise en difficulté du fait de la crise de déposer leur bilan. Nous courrons donc le risque d'un effet pervers : la somme des assignations et des aveux de faillite entraînera une vague massive et néfaste de faillites.

Sans initiatives prolongées, la vague exceptionnelle de faillites et de fermeture arrivera, fut-ce avec un certain retard. Si cette vague n'est pas arrêtée, elle créera un effet boule de neige par lequel les entreprises actuellement résilientes qui sont touchées par les nombreuses cessations d'activité dans leur portefeuille de clients devront à leur tour puiser si lourdement dans leurs réserves qu'elles se retrouveront elles-mêmes en difficulté. Les dommages résultant de cette vague anticipée dépasseront largement les provisions constituées.<sup>9</sup>

Il ne sera donc pas question de destruction créatrice, mais bien de destruction 'tout court'. Dans le meilleur des cas, les réserves des entreprises encore saines seront réduites à un point tel que les investissements nécessaires pour l'avenir ne seront pas réalisés. De plus, avec un afflux de faillites, le produit de la vente du mobilier risque d'évoluer de manière inversement proportionnelle au nombre de ventes, de sorte que les créanciers ne récupéreront quasiment rien.

Nous risquons donc effectivement d'être confrontés à une véritable tempête. Pour nous, il n'est pas envisageable de laisser tomber les entreprises dont les difficultés résultent uniquement des conséquences de la crise sanitaire.

Des mesures complémentaires doivent être prises d'urgence.

Celles-ci se situent tant au niveau du soutien actif de la liquidité et de la solvabilité des entreprises affectées par le COVID qu'au niveau de l'accompagnement et du traitement judiciaire des entreprises confrontées à de graves problèmes de liquidité et de solvabilité en raison de la crise sanitaire et qui se dirigent vers la faillite.

---

<sup>9</sup> Ne fût-ce que pour cette raison, il est urgent de mieux comprendre, sur la base de données concrètes, le fonctionnement de nos réseaux logistiques et de nos chaînes de valeur.

## 6. Propositions FEB : solvabilité et croissance des entreprises

### 6.1. Mesures fiscales de soutien de la solvabilité sur le long terme

#### 6.1.1. Restauration et renforcement de la solvabilité par des mesures à l'impôt des sociétés

Outre les problèmes de liquidités qui se (re-)posent actuellement et qui doivent être (ont été) résolus à court terme, diverses études montrent que de nombreuses entreprises vont être confrontées à des problèmes de solvabilité. Les analyses de l'Economic Risk Management Group (ERMG) et l'étude conjointe de la FEB et de Graydon sont alarmantes. Au-delà des problèmes de liquidités, qui ont été efficacement gérés par le gouvernement lors de la première vague, c'est une grave crise de solvabilité qui s'annonce, avec un risque élevé de faillite pour des milliers de petites, moyennes et même grandes entreprises.

Un « plan de solvabilité », contenant des mesures fortes, coordonnées à tous les niveaux de pouvoir, est indispensable, tant sur le plan financier que fiscal, pour pouvoir l'éviter.

##### 6.1.1.1. Récupération des pertes fiscales : réserve Corona

Pour continuer de soutenir la liquidité des entreprises et renforcer leur solvabilité, il est important que les pertes fiscales liées à la crise puissent être récupérées le plus vite possible, ce qui permettra aux entreprises d'assainir rapidement leur bilan et d'être plus solides pour entamer leur redémarrage après l'épidémie. Le coût budgétaire pour l'État est de court terme, puisqu'il ne s'agit que d'un simple décalage dans le temps. À plus long terme, l'État sera même gagnant : renforcer les entreprises renforcera leur capacité de générer à nouveau des bénéficiaires et, partant, des recettes fiscales.

Pour rappel : **la réserve Corona a été instaurée avec la loi du 23 juin 2020**. Il s'agit d'un système de carry-back, qui vise à permettre aux entreprises de récupérer plus rapidement les pertes d'exploitation subies en 2020 en les imputant sur les bénéfices de l'année dernière (une mesure similaire est prévue pour les indépendants). Une réserve Corona peut ainsi être constituée dans la déclaration fiscale relative à l'année dernière, sur base d'une estimation des pertes 2020. Ceci permettra aux entreprises de récupérer un excédent de versements anticipés et/ou d'éviter d'avoir à payer un éventuel supplément d'impôt. Des modalités sont prévues. Ainsi, la réserve ne pourra pas excéder le bénéfice de l'année dernière ni 20 millions EUR. Et des pénalités adéquates sont prévues si la réserve excède de plus de 10% le montant réel des pertes 2020.

Pour avoir un impact maximal, il est nécessaire que les déclarations fiscales concernées soient enrôlées le plus rapidement possible.

Il est à noter que la mesure ne sera pas applicable aux entreprises qui distribuent des dividendes et/ou qui ont des relations financières avec des paradis fiscaux.

En outre, elle n'apporte pas de solution aux entreprises qui étaient déjà en pertes pour l'exercice précédent. Enfin, pour les entreprises qui ne clôturent pas leur exercice comptable au 31 décembre,

elle ne permet que de couvrir partiellement les pertes 2020, puisque de facto seules les pertes constatées entre le 13 mars et le 31 juillet 2020 peuvent être prises en considération.

#### 6.1.1.2. Autofinancement

##### *Impôts des sociétés : reconstitution des fonds propres*

La loi du 19 novembre 2020 vise à permettre aux entreprises de reconstituer leurs fonds propres.

À concurrence du montant de la perte subie en 2020, une « réserve de reconstitution » exonérée pourra être créée à charge des bénéfices des années comptables 2021 à 2023 et comptabilisée parmi les réserves immunisées au passif du bilan. Elle devra respecter une condition d'intangibilité pour rester immunisée.

Il est à noter que la mesure ne sera pas applicable aux entreprises qui distribuent des dividendes et/ou qui ont des relations financières avec des paradis fiscaux. Par ailleurs, la réserve deviendra taxable en cas de distribution ultérieure de dividendes, dans la mesure où les frais de personnel de l'année de distribution seront inférieurs à ceux comptabilisés en 2019 (par exemple, une diminution des frais de 10% entraînera une taxation de 10% de la réserve immunisée).

#### 6.1.1.3. Autres propositions

D'autres techniques existent encore pour encourager l'autofinancement des entreprises et, en particulier, celle de la déduction pour capital à risque. Cette mesure devrait être renforcée et réformée conformément au modèle européen et rester limitée aux petites – et de préférence également aux moyennes – entreprises. Cette mesure est particulièrement stimulante pour les actionnaires existants qui devraient procéder à de nouvelles injections de capitaux. La FEB a déjà formulé une proposition de réforme de la déduction pour capital à risque qui serait recentrée sur les petites entreprises uniquement et dont le taux (proche de zéro actuellement) serait augmenté.

Une autre technique pour stimuler l'apport de capital à risque pour les petites entreprises est celle du crédit d'impôt pour l'accroissement des fonds propres qui avait été introduit par la loi du 20 décembre 1995 et qui avait été supprimé lors de l'introduction des intérêts notionnels. Ce crédit s'élevait à 7,5% (avec un maximum de 19.850 EUR) de l'augmentation du capital libéré en numéraire opérée durant la période imposable. Il était reportable sur maximum trois exercices. Cette mesure, bien recalibrée, pourrait être rapidement réintroduite.

### 6.1.2. Renforcement de la solvabilité par la mobilisation du capital à risque et de l'épargne

Le gouvernement (précédent et actuel) s'est surtout focalisé sur des mesures visant à stimuler l'autofinancement pour reconstituer et renforcer les fonds propres. Pour les entreprises qui connaissent de graves difficultés (qui étaient saines avant la crise) et dont la situation bénéficiaire est compromise pour 2020 et pour les prochaines années, l'autofinancement n'offrira toutefois aucune solution pour reconstituer les fonds propres et renforcer la solvabilité (elle-même indispensable pour obtenir des prêts).

Ces entreprises ont surtout besoin d'une recapitalisation par apport de (quasi-)capital à risque. Selon le cas, un prêt bancaire (avec garantie), une dette subordonnée (avec garantie), des obligations convertibles et/ou une augmentation de capital (ou un mix) devront être envisagés. Une grande partie des compétences relève des régions qui ont déjà adopté leurs plans, essentiellement focalisés sur les petites entreprises.

Au niveau fédéral, la fiscalité doit également jouer son rôle pour encourager ce financement « externe » en capital à risque, notamment pour compenser les risques élevés et les rendements probablement plus faibles que les investisseurs devront subir en raison de la crise.

#### *6.1.2.1. Tax shelter « COVID-19 »*

Pour toutes les petites entreprises, et non pas uniquement les startups et les scale-ups, un renforcement temporaire du tax shelter a déjà été adopté par la loi du 15 juillet 2020. Un tax shelter « COVID-19 » a en effet été mis en place.

Il s'applique à toutes les petites sociétés dont le chiffre d'affaires relatif à la période du 14 mars 2020 au 30 avril 2020 inclus a baissé d'au moins 30% par rapport au chiffre d'affaires relatif à la même période de 2019. Il prévoit une réduction d'impôt de 20% aux Belges pour les sommes (maximum 100.000 EUR) affectées à de nouvelles actions ou parts nominatives acquises avec des apports en argent et qui sont souscrites directement à l'occasion d'une augmentation de capital entre le 14 mars 2020 et le 31 décembre 2020 inclus (et qu'ils ont entièrement libérées au plus tard le 31 décembre 2020).

Ce tax shelter peut se juxtaposer au tax shelter existant pour les startups et scale-ups – qu'il faudrait renforcer. Une extension de la mesure est indispensable pour tenir compte de la deuxième vague de l'épidémie. La date du 31 décembre 2020 devrait être remplacée par celle du 30 juin 2021.

#### *6.1.2.2. Création d'un nouveau fonds public - Nouvelle version du « Cooreman-De Clercq »*

Pour les petites et moyennes entreprises, la création d'un fonds public, avec garantie de l'État, financé dans un premier temps par les investisseurs institutionnels et par les Investis régionaux (en complément de ce qui existe déjà au niveau régional), et géré par une équipe professionnelle, devrait être envisagée. Un tel fonds serait à même d'identifier les entreprises viables à soutenir.

C'est l'Equity Support Mechanism proposé par l'ERMG et qui se matérialiserait sous la forme d'un Fonds de transition tel que prévu dans l'accord de gouvernement. Ce fonds devrait être étendu à l'épargne publique et aux investisseurs privés.

Pour les particuliers, un soutien fiscal pourrait être envisagé pour un tel fonds, en s'inspirant de ce qui avait été prévu au début des années 1980 dans le cadre des AR 15 et 150. Une réduction d'impôt de 30% sur un montant de maximum 1.000 EUR (ou plus) pourrait être accordée aux particuliers résidents belges qui investiraient dans ce fonds.

#### *6.1.2.3. Quasi-fonds propres*

Le quasi-capital (emprunts subordonnés, obligations convertibles) pourrait aussi être encouragé en prévoyant une exonération (temporaire) du précompte mobilier sur les intérêts.

Les prêteurs qui soutiennent financièrement le projet de crowdlending d'une entreprise débutante (satisfaisant aux conditions de l'art. 15 C. Soc.) peuvent déjà bénéficier d'une dispense de précompte mobilier sur les intérêts du prêt à hauteur de la première tranche de 15.320 EUR pour l'exercice d'imposition 2019. L'ERMG a proposé de relever le plafond comme mesure de soutien à la solvabilité des petites entreprises.

Pour les (plus) grandes entreprises, il est renvoyé au rôle proposé par la SFPI au sein de l'ERMG, à savoir une mission déléguée pour intervenir individuellement auprès des entreprises identifiées.

Pour les autres entreprises, le Fonds de transition décrit à la section 6.1.2.2 pourrait être utilisé pour réaliser des quasi-apports.

## 6.2. Soutien de la croissance par des mesures à l'impôt des sociétés

L'accord de gouvernement reste très léger en ce qui concerne les mesures de soutien à la croissance et aux investissements. Ces mesures sont en outre réservées aux seules petites entreprises.

### 6.2.1. Déduction majorée pour investissement

La déduction majorée pour investissement de 25% a été prolongée par la loi du 15 juillet 2020 pour les investissements réalisés entre le 12 mars et le 31 décembre 2020. L'accord de gouvernement prévoit une nouvelle prolongation pour 2021 et 2022, qui a été réalisée par la dernière loi-programme. Cette mesure devrait être généralisée. En guise d'alternative pour les entreprises autres que les petites, l'on pourrait également envisager de prévoir des pourcentages plus élevés pour les investissements liés à un certain nombre de transitions cruciales (digital, e-commerce, énergie et climat...).

En outre, la déduction pour investissement (et le crédit d'impôt R&D) pourrait être améliorée en prévoyant temporairement un remboursement de l'économie d'impôt en cas d'insuffisance de bénéfices pour l'année concernée, plutôt qu'un report dans le temps de la déduction non opérée.

### 6.2.2. Amortissements accélérés

Une politique temporaire d'amortissement ambitieuse serait la bienvenue pour stimuler les investissements de transition.

Différentes techniques existent, qui pourraient être réintroduites à titre temporaire, comme l'amortissement dégressif ou un amortissement linéaire à 100% ou 50%.

## 7. Les tribunaux font office d'hôpitaux économiques

On peut comparer la crise actuelle à une situation de guerre. Pensez au 'Nous sommes en guerre' d'Emmanuel Macron, confirmé sans réserve par le Premier ministre De Croo. Les périodes exceptionnelles nécessitent des approches exceptionnelles. Il est donc temps de prendre des mesures drastiques, même sous la forme de lois d'exception qui offrent aux tribunaux des possibilités concrètes d'intervention effective. Avec la suspension dans le cadre de la procédure de réorganisation judiciaire, ils peuvent proposer différentes pistes (amiable, collective, transfert).

Les tribunaux sont confrontés depuis un certain temps déjà à un manque d'effectif, d'informatique et d'automatisation. Les conséquences de la crise actuelle ne feront qu'accentuer ces besoins.

Comment estimer l'afflux de dossiers pour que les tribunaux puissent s'organiser en conséquence ? Comment cet afflux peut-il être traité de manière à ramener le nombre de jugements de faillite à un niveau acceptable ?

La demande d'une meilleure évaluation de l'ampleur de la vague en passe de s'abattre sur les tribunaux est donc un sujet brûlant. Cela concerne tant une vue d'hélicoptère de l'arrondissement qu'au niveau du dossier individuel.

### 7.1. Filtrer les blessés

Il nous semble essentiel que les tribunaux de l'entreprise, qui sont l'une des parties prenantes en capacité de soutenir activement notre économie pour la mener sur la voie de la reconstruction et de la croissance, puissent évaluer avec précision la charge de travail qui va leur incomber et la manière dont ils pourront réagir. Les observations faites dans le cadre de l'approche de résistance aux chocs peuvent aider considérablement les tribunaux de l'entreprise. Nous nous permettons de formuler quelques propositions qui peuvent soutenir le fonctionnement des tribunaux, ainsi que celui d'autres acteurs, afin qu'ensemble nous puissions contenir la vague imminente de faillites et ainsi œuvrer à une reconstruction accélérée.

Dans les circonstances actuelles, mieux vaut que les tribunaux disposent d'un instrumentaire qui leur permette de soumettre rapidement et efficacement les dossiers à un premier tri. Un peu comme un médecin de guerre qui détermine, de manière aussi documentée que possible sur le champ de bataille, qui ira au bloc opératoire et qui ne peut plus être sauvé. Le système cliclic<sup>10</sup> mis en place depuis septembre dans les tribunaux semble insuffisant pour ce faire.

Il faut donc une approche complémentaire et approfondie, *data driven*, qui apporte des premières réponses à la question de savoir si un dossier en cours concerne une entreprise qui était déjà en proie à de graves difficultés avant la crise ou qui est en train de faire faillite en raison de la crise sanitaire elle-même. Dans le premier cas, l'entreprise peut en effet être immédiatement déclarée en faillite.

Dans le second cas, le tribunal doit tâcher d'éviter la faillite. Et donc avoir au moins avoir le pouvoir de diriger le dossier vers d'autres options : vers la PRJ ou même une voie extrajudiciaire.

---

<sup>10</sup> Cette plate-forme électronique a été déployée à la mi-2020 dans les tribunaux et produit notamment les avis de saisie et les assignations ONSS de l'entreprise concernée.



Ce faisant, le tribunal peut tenir compte de la mesure dans laquelle les parties concernées ont épuisé les différentes mesures de soutien et de financement. Les milieux juridiques et comptables nous disent déjà que ce n'est souvent pas le cas.

Le tribunal doit pouvoir évaluer rapidement et efficacement l'effet boule de neige de chaque dossier et donc obtenir un aperçu de la structure de la chaîne logistique et structurelle autour de l'entreprise. Une compréhension de son habitat.

Si le dépôt des comptes ou l'assignation *est la conséquence de l'impact de la crise sans précédent*, alors l'entreprise devrait d'autant plus se voir tendre la bouée de sauvetage. L'aveu ou l'assignation doit alors être activement envoyée vers le bloc opératoire ou l'unité de soins intensifs : pas en direction du caveau funéraire. Aujourd'hui, la faillite sur aveu est plutôt traitée de manière procédurale. Si nous voulons calmer la tempête, le tribunal doit avoir le courage, et surtout la capacité, de diriger : donner une direction au demandeur.

Le but est d'explorer avec l'entreprise, qui n'est insolvable qu'en raison des conditions de crise actuelles, d'autres pistes que la faillite, de les encadrer activement et même de garder un œil sur les négociations avec les créanciers. Après une décennie complète d'expérimentation, la PRJ actuelle fait enfin ce qu'elle était censée faire : fournir une bouée de sauvetage en cas de difficultés soudaines.

## 7.2. La quatrième voie

Cependant, il ne suffit pas de transférer une partie – bien qu'essentielle - des faillites vers la PRJ. Les nombreux reports de paiement et abandons de dettes vont à leur tour mettre en difficulté des entreprises qui disposaient encore de réserves importantes au départ : cela ne ferait que déplacer l'effet d'avalanche.

C'est pourquoi, outre le règlement à l'amiable, le règlement collectif et le transfert, une quatrième voie est nécessaire au sein de la PRJ, spécifiquement destinée aux entreprises en difficulté en raison de la crise.

Une piste de réflexion intéressante en la matière a été développée par la fédération professionnelle officielle de l'ITAA (Institute for Tax Advisors and Accountants)<sup>11</sup>.

La crise n'affecte pas immédiatement la solvabilité des entreprises viables. En effet, il y a de fortes chances que ce soient précisément les entreprises qui ont connu des difficultés à cause de la crise qui pourront, pour le moment, rembourser leurs dettes en vendant tous leurs actifs. Mais leur trésorerie sera menacée.

Les PRJ classiques prévoient généralement un abandon d'une partie de la dette, combiné à un plan de remboursement : dans les circonstances actuelles, c'est une option qui va trop loin pour un problème temporaire de liquidités. En fin de compte, le créancier, qui perd une partie importante de sa créance, est trop défavorisé. Et cela contribue également à l'effet boule de neige. Dans quelques années, ces entreprises endettées devraient être en mesure de rembourser ce qu'elles doivent. Et l'abandon d'une part importante de la créance entraîne une distorsion de la concurrence vis-à-vis des débiteurs n'ayant pas bénéficié de cet abandon.

---

<sup>11</sup> L'idée s'appelle le 'projet Ariane' à l'Institute for Tax Advisors and Accountants.

Une quatrième voie au sein de la PRJ doit viser à donner à l'entreprise en difficulté à cause de la crise le temps de se développer et de constituer des réserves pour payer ses dettes. Cette approche garantit également que le créancier ne perd pas une partie de sa créance. En outre, une évaluation claire de la capacité de remboursement permet au créancier d'escompter immédiatement la créance et donc de la convertir en liquide par l'intermédiaire d'une banque, d'une société d'affacturage ou d'un crowd factorer.

La probabilité qu'une dette soit finalement remboursée par l'entreprise endettée est représentée par un score. L'analyse des données est ici essentielle. Avec ce score, un crédit-pont peut être demandé aux banques ou aux nouvelles initiatives, telles que les crowd factors, avec les créances notées en garantie. On peut parfaitement imaginer d'introduire une garantie d'État. Cela permettrait au créancier de convertir au moins une partie de la créance en liquide<sup>12</sup>.

L'ITAA a élaboré une bonne proposition à cet égard, qui est actuellement à l'étude. Nous y reviendrons prochainement.

### 7.3. Screening de la population

Les Chambres pour entreprises en difficulté doivent également être particulièrement activées : l'instrument, qui radiographie en profondeur leur arrondissement et montre quelles entreprises ont rencontré des difficultés en raison de la crise, offre la possibilité d'intervenir de manière proactive et de guider les entrepreneurs vers la reprise.

Toutefois, les services de dépistage doivent disposer des moyens nécessaires pour déterminer la bonne voie à suivre. Individuellement pour chaque dossier traité par la chambre, 'en masse' en ce qui concerne l'examen de l'enquête commerciale, et 'en masse' aussi pour tout le tribunal de l'entreprise afin qu'il puisse voir ce qui l'attend et se faire une meilleure idée de la façon d'organiser au mieux son fonctionnement. Tout cela de préférence sur la base d'un cadre juridique clair.

La devise : plus des entreprises autrefois saines sont éloignées de la faillite, plus la destruction 'tout court' sera contrée et plus nous pourrons espérer un redressement rapide.

---

<sup>12</sup> L'entreprise créancière disposera alors probablement de plusieurs participations dans différentes entreprises créancières. Pour chacune de ces participations, il y aura une différence dans le montant final et le délai de remboursement, exprimée par ce score de probabilité.

Sur la base de ce score, il est possible d'estimer la valeur totale des créances de l'entreprise créancière. Cela peut ensuite servir de base pour obtenir, par exemple, un crédit-pont de la banque ou une variation des formules de factoring, et même un crowdlending. Tout cela peut être complété par une garantie d'État.

## 8. Conclusion : la reconstruction est un travail d'équipe

Bien entendu, la relance économique nécessite le soutien et l'intervention de différentes parties prenantes : outre les tribunaux, les autorités, l'administration en charge de l'exécution, les banques, les consultants, les entreprises elles-mêmes, les citoyens sont tous impliqués.

Il s'agit là d'un travail d'équipe crucial pour le développement de notre futur tissu économique et social. Il est clair que nous sommes confrontés à des choix sociaux difficiles. De plus, une fois ces choix effectués, les fonds doivent être investis le plus efficacement possible.

Les choix à faire concernent l'efficacité de la mise en œuvre, la direction sociale à donner et la justice. Par définition, ce que nous ferons, ou pas, maintenant déterminera notre avenir économique et social.

Que faire avec les start-up, notre fenêtre sur l'avenir, maintenant qu'elles entrent en masse dans des eaux turbulentes et deviennent des proies faciles pour les reprises et le brain drain ?

Ces choix seront faits maintenant et dans les mois à venir, et mis en œuvre par différents acteurs.

Quel est l'intérêt de laisser chaque partie prenante individuelle faire ce qu'elle veut, sans accords entre elles ? À quoi cela sert-il, par exemple, d'octroyer différentes aides si le tribunal déclare l'entreprise en faillite quelques semaines plus tard sur la base d'autres critères purement juridiques ?

### 8.1. Exécution coordonnée

Le gouvernement, qui représente le citoyen, doit faire des choix fondamentaux et socialement responsables pour les personnes et la société.

L'administration chargée de l'exécution doit disposer des moyens nécessaires pour les mettre en œuvre. Compte tenu de l'ampleur des demandes, des repères indicatifs sont essentiels. Des filtres basés sur le datamining et des perspectives claires donnent des indications pour ce qui constitue une demande d'aide justifiée et ce qui ne l'est pas.

Le pouvoir judiciaire, indépendant et neutre, doit pour sa part savoir quelles entreprises il vaut mieux déclarer en faillite et lesquelles ne doivent pas l'être.

Quelles entreprises bénéficieront donc d'un soutien pour la reconstruction ? Et lesquelles n'en recevront pas ? À défaut de premiers filtres, de structure et d'une compréhension de base de la typologie des dossiers, les tribunaux en sous-effectif ne pourront pas faire face à cet afflux.

Pour le consultant d'entreprise également, qu'il soit avocat ou comptable, un cadre de référence clair n'offre que des avantages. Une entreprise défaillante qui peut être orientée vers la PRJ ou aboutir à des accords en dehors du système judiciaire offre du travail, un avenir et une chance de continuité.

### 8.2. Des entrepreneurs pour les entrepreneurs : stimuler les investissements

Compter uniquement sur le gouvernement pour satisfaire chaque besoin d'injection est illusoire. Nos autorités le savent parfaitement bien. Une extension, par exemple, du prêt gagnant-gagnant, du prêt

proxy ou du prêt coup de pouce devrait persuader l'épargnant de transférer son argent dans l'économie réelle. Une belle idée. Mais il est certain qu'en période d'incertitude, l'épargnant est très peu enclin à prendre des risques<sup>13</sup>.

Le gouvernement devra s'appuyer fortement sur les effets de levier (fiscal) pour motiver les entreprises qui ont encore de fortes réserves à investir dans les entreprises en difficulté à cause de la crise.

Heureusement, notre économie compte plus de 60% d'entreprises qui ont résisté à l'impact de la crise jusqu'à présent et qui disposent encore de réserves importantes.

Des entrepreneurs pour les entrepreneurs : nous pouvons par exemple stimuler fiscalement l'octroi de reports de paiement supplémentaires. Par exemple, au moyen d'un avantage fiscal un rien plus élevé que la perte de bénéfice. Vous créez ainsi à nouveau un énorme effet multiplicateur, comme c'était l'intention avec le fonds de garantie bancaire. Pour l'entrepreneur qui apporte son soutien, les avantages ne sont pas négligeables : continuité du portefeuille de clients, création de goodwill et de fidélité, rétention...

Ici aussi, il faut une vision tridimensionnelle, un cadre de référence clair : la distinction entre les entreprises qui étaient pratiquement en faillite avant la crise et celles qui ont été touchées par la crise elle-même, liée à des choix sociaux clairs initiés par nos autorités. Ceux-ci peuvent à leur tour être mis en œuvre et stimulés fiscalement une fois que l'on sait quelles entreprises étaient ou peuvent devenir socialement saines, par exemple.

Et comment encourager l'entrepreneur à se soutenir lui-même ? Que faire pour qu'il ose à nouveau mettre son propre patrimoine privé à la disposition de son entreprise ? Une méthode possible serait de revaloriser la fameuse déduction des intérêts notionnels.

Les entrepreneurs doivent également savoir où ils en sont. Sans une politique claire et une mise en œuvre efficace, l'incertitude règnera en maître. L'entrepreneur solidaire doit savoir que la plainte d'un autre créancier n'entraînera pas la faillite de son client. Cela nuirait au punch dont les entreprises ont plus que jamais besoin aujourd'hui.

Qu'il s'agisse de banques, de business angels, d'actionnaires ou de crowdfunders, tous ont besoin de la même clarté. Parce que le financement devient particulièrement difficile dans cette incertitude. Les risques et les certitudes doivent être clairs. Les choix aussi. En bref, les parties prenantes ont besoin de choix fondamentaux coordonnés, d'un cadre de référence clair.

Les parties prenantes ont donc tout intérêt à être sur la même longueur d'onde et à organiser la mise en œuvre des choix de manière coordonnée. Et cela n'est possible que sur la base de critères clairs et sans ambiguïté, fondés sur des données tout aussi concrètes, qui donnent une direction afin que des perspectives claires puissent être traduites en politique concrète.

Attention, les conclusions tirées des données sont des repères qui ne sont qu'indicatifs ou une première esquisse. Elles aident à se former une vue individuelle et donnent un aperçu de l'ampleur d'une

---

<sup>13</sup> Bien entendu, le prêt gagnant-gagnant peut également contribuer à la 'recapitalisation' des entreprises. Des rapports récents en démontrent le succès. Cela n'empêche pas l'épargnant moyen d'être particulièrement réticent au risque et la mobilisation massive de l'épargne semble donc plutôt utopique.

problématique. Elles n'ont jamais valeur de preuve. Personne ne doit commettre l'erreur fondamentale de considérer ces points de repère comme des frontières absolues et définitivement établies. Les conclusions basées sur des données et des perspectives restent ce qu'elles sont : des photos robotisées. Cela n'empêche pas que le modèle décrit ci-dessus soit constitué de constatations objectivables, dont parfois déterminées par la loi depuis longtemps, et d'autres qui peuvent être reprises dans la réglementation<sup>14</sup>.

Chaque cas individuel a droit à une approche individuelle. Tous les critères doivent donc être soigneusement testés sur le cas lui-même. Toute personne impliquée dispose au moins du droit de présenter un contre-argument afin d'apporter sa nuance personnelle, en fonction de sa situation. C'est au juge de peser et de décider

En fin de compte, c'est la personne derrière l'entreprise qui a toujours le dernier mot.

---

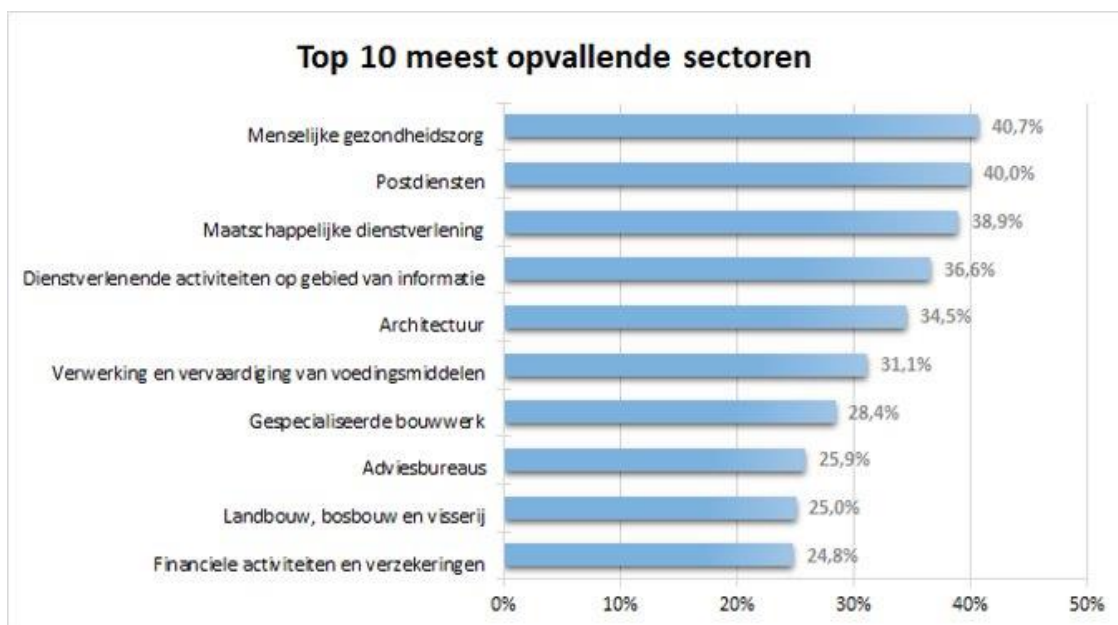
<sup>14</sup> Par exemple, le constat que l'entreprise était déjà entrée dans une procédure de sonnette d'alarme avant la crise, ou que ses fonds propres étaient même négatifs

## Annexe 1 : Impact selon le secteur d'activité des entreprises : quelques cas

Cette section présente quelques conclusions d'une mission de stage effectuée par Meiling Cheng, Iris Lammers, Loes Kolk et Fleur van Zuilekom, étudiantes à la Hogeschool Saxion d'Enschede, aux Pays-Bas. Pour le cours de Gestion d'entreprise, elles ont réalisé une étude de l'impact des mesures de lutte contre le corona sur les organisations belges pour le compte de Graydon Belgium. Dans ce cadre, elles ont étudié certains autres secteurs qui ont été fortement touchés par la crise du corona, outre l'horeca.

### Introduction

Le secteur de l'horeca et de l'événementiel est l'un des plus touchés et fait l'objet de nombreux commentaires. Ce sont des secteurs qui sont clairement touchés par d'énormes baisses de chiffre d'affaires<sup>15</sup>. Mais de nombreuses entreprises d'autres secteurs sont également durement impactées par la crise du covid.



Au début de l'étude, nous avons examiné tous les secteurs en utilisant les niveaux NACE (5 chiffres) et les 9-grids. Nous nous sommes concentrés sur les organisations belges situées dans le segment 3. Celui-ci comprend les organisations qui étaient financièrement saines avant la pandémie et qui sont maintenant en mauvaise situation financière.

<sup>15</sup> Haeck, B. (2020, 30 mai). Kaalslag dreigt voor horeca in steden [Communiqué de presse]. <https://www.tijd.be/ondernemen/voeding-drank/kaalslag-dreigt-voor-horeca-in-steden/10230257.html>

Cette étude a mis en exergue 10 secteurs, que montre le graphique 1. Nous nous sommes ensuite penchés sur les secteurs suivants, nettement moins visibles aux yeux du public : les activités de services dans le domaine de l'information, l'architecture et l'agriculture, la sylviculture et la pêche

### Activités de service dans le domaine de l'information

Ce groupe comprend les télécommunications, la technologie de l'information et l'informatique. 16.661 organisations (36,6%) sont situées dans le segment 3. Ces secteurs comportent quelque 45.000 organisations, pour un total combiné d'environ 2 millions d'euros<sup>16</sup>.

En raison du malaise économique, les entreprises sont nettement moins disposées à investir. Ce qui se traduit par une baisse de la demande pour les télécommunications, les produits et services ICT de la part du marché professionnel. Comme les clients professionnels ayant des contrats fixes avec des fournisseurs de télécommunications sont dans une mauvaise situation financière, le risque de défaut de paiement<sup>17</sup> est réel.

### Architecture

Pendant le premier confinement, une grande partie du secteur de la construction s'est arrêtée. Les architectes et les ingénieurs dépendent de la construction et ont donc réalisé moins de chiffre d'affaires<sup>18</sup>.

Le gouvernement belge ayant rendu obligatoire la distanciation sociale au travail, les entreprises de construction belges ont davantage fermé leurs portes que les entreprises de construction des Pays-Bas, où la distanciation sociale était seulement fortement recommandée. En conséquence, en avril, la production de la construction belge était inférieure de 40% à celle de l'année précédente, alors qu'elle n'a pratiquement pas diminué aux Pays-Bas<sup>19</sup>.

Le chiffre d'affaires des prestataires de services professionnels connexes, comme les architectes et les ingénieurs, diminue également lorsque les projets de construction s'arrêtent. Cela signifie que 8.140 organisations (34,5%) liées à l'architecture sont actuellement dans le segment 3.

---

<sup>16</sup> <http://statbel.fgov.be/nl/over-statbel/methodologie/classificaties/nace-bel-2008>

<sup>17</sup> Kregting, M. (2020, 31 maart). Langdurige impact Covid-19 op de zakelijke telecommarkt. Telecompaper. <https://www.telecompaper.com/achtergrond/langdurige-impact-covid-19-op-de-zakelijke-telecommarkt--1332640>

<sup>18</sup> Huisman, J. (2020, 1 april). Bijna helft bouwbedrijven ligt volledig stil door coronacrisis. Consulté sur <https://www.hln.be/binnenland/bijna-helft-bouwbedrijven-ligt-volledig-stil-door-coronacrisis~ad2d47c6/?referrer=https%3A%2F%2Fwww.word-edit.officeapps.live.com%2F>

<sup>19</sup> Notten, F. (2020, 12 oktober). De Nederlandse en Belgische economie tijdens de lockdown. Consulté sur <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/de-nederlandse-economie/2020/denederlandse-en-belgische-economie-tijdens-de-lockdown?onepage=true>

L'étude a montré que le secteur de l'architecture peut bénéficier au maximum d'un peu plus de 8 millions d'aide publique sous forme de primes. 34,5% des organisations sont actuellement dans le segment 3

## Agriculture

Un quart des organisations du secteur de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche sont menacées de faillite. De ces trois secteurs, l'agriculture est le plus touché. L'agriculture consiste en des activités de culture, d'élevage et de soutien<sup>20</sup>.

8.972 organisations (24,5%) se trouvent dans le segment 3 en ce moment.

Le marché des pommes de terre fraîches se caractérise, d'une part, par une forte demande et le comportement de thésaurisation des consommateurs, mais d'autre part, par une baisse de la demande des cuisines collectives et des entreprises qui épluchent les pommes de terre pour les friteries (premier confinement), les restaurants et l'exportation. Cela pose des problèmes sur le marché de la pomme de terre. En outre, pendant le premier confinement, la demande a disparu sur le marché des chips. Enfin, le marché des frites congelées a connu des problèmes logistiques en raison de la fermeture des frontières terrestres. Une donnée qui pèse lourd, car 90% de la production en Belgique est exportée<sup>21</sup>.

Des problèmes importants se sont posés en ce qui concerne la main-d'œuvre, le développement des ventes et des prix. La fermeture temporaire des frontières a entraîné une pénurie de travailleurs saisonniers. En outre, les prix, liés aux ventes, sont sous pression.<sup>22</sup>.

Au cours de la première période, le système alimentaire international a été perturbé par la crise du corona, parce que le trafic aérien s'est arrêté et que les frontières ont été temporairement fermées. La demande a également diminué en raison de la fermeture de l'horeca<sup>23</sup>.

L'agriculture flamande est très axée sur l'exportation. Le confinement mondial a entraîné un déclin du commerce mondial. Nous avons été confrontés à une croissance économique plus faible, mais aussi à des problèmes logistiques tels que des contrôles frontaliers supplémentaires et un personnel insuffisant pour le chargement et le déchargement. Cela a affecté le commerce

---

<sup>20</sup> <http://statbel.fgov.be/nl/over-statbel/methodologie/classificaties/nace-bel-2008>

<sup>21</sup> Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. (2020, 4 mei). COVID-19 en gevolgen voor Belgische agro-food sector - deel 1 (aanbodzijde). Nieuwsbericht | Agroberichten Buitenland. <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2020/04/02/belgie-covid-19-en-belgische-agro-food-sector>

<sup>22</sup> Notten, F. (2020, 12 octobre). De Nederlandse en Belgische economie tijdens de lockdown. Consulté sur <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/de-nederlandse-economie/2020/denederlandse-en-belgische-economie-tijdens-de-lockdown?onepage=true>

<sup>23</sup> Wageningen U&R. (2020, 9 septembre). Impact corona op agrosector in kaart. GoedemorgenGroente. <https://www.goedemorgengroente.nl/groenten/nieuws/impact-corona-op-agrosector-in-kaart/>



des produits agricoles. Les stocks temporaires ont augmenté, ce qui a entraîné des coûts de stockage supplémentaires<sup>24</sup>.

### Horticulture ornementale

Le secteur de l'horticulture ornementale a été durement touché par les mesures de lutte contre le corona. 435 organisations (32,85%) de ce secteur se trouvent actuellement dans le segment 3. L'exportation de produits de l'horticulture ornementale s'est arrêtée pendant la première période de confinement. En particulier, les commandes de la France, de l'Autriche et de l'Espagne ont été annulées. Tous les magasins de fleurs et les jardinerie ont dû fermer à l'approche de leur haute saison. En outre, les prix de l'horticulture ornementale se sont effondrés. Une partie importante de la production a dû être détruite<sup>25</sup>.

### Pêche

À la suite de la fermeture de l'horeca, les ventes aux enchères de poisson sont entrées dans une spirale descendante. Le commerce itinérant du poisson a également beaucoup souffert de la fermeture des magasins non essentiels.

Bien que seulement 220 organisations soient actuellement actives dans ce secteur, 52 organisations (23,6%) se situent pour l'instant dans le segment 3.

Dans le secteur de la pêche, des problèmes logistiques se posent pour l'exportation de gros poissons dans le monde entier. Les exportations sont moins nombreuses, notamment en raison des mesures prises à l'étranger. La Chine, par exemple, ne veut plus importer de poisson, car les produits peuvent contenir des traces du coronavirus<sup>26</sup>.

---

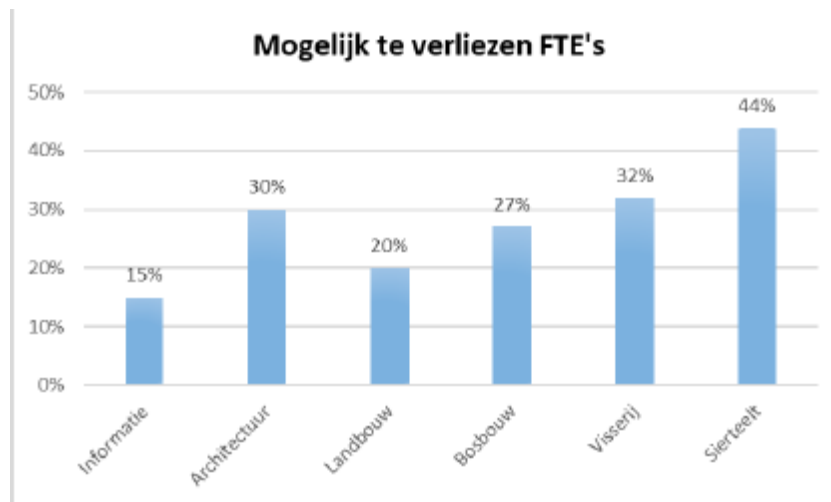
<sup>24</sup> KBC Private Banking. (2020, 5 octobre). Agrarische subsectoren, sterk gericht op export en foodservice worden hard getroffen door de economische terugval t.g.v. corona. Consulté le 6 janvier 2021 sur <https://www.kbc.be/private-banking/nl/nieuws/economie/coronacrisis-houdt-lelijk-huis-in-agrarische-sector.html>

<sup>25</sup> Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. (2020, 4 mai). COVID-19 en gevolgen voor Belgische agro-food sector - deel 1 (aanbodzijde). Nieuwsbericht | Agroberichten Buitenland. <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2020/04/02/belgie-covid-19-en-belgische-agro-food-sector>

<sup>26</sup> Nws, V. (2020, 28 octobre). Meer grote vissen in onze viswinkels door corona: "Normaal gezien gaan ze meteen naar Azië". Consulté le 29 décembre 2020 sur <https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2020/10/28/meer-grote-vissen-in-vlaamse-vishandels-door-corona-normaal-ge/>

## Risque de perte d'emploi

Dans le graphique ci-dessous, le lecteur trouvera le pourcentage d'ETP dans les secteurs examinés qui se trouvent actuellement dans le segment 3. Si aucune autre mesure n'est prise, certains de ces ETP risquent d'être perdus.



## Conclusion

Comme le montrent les quelques cas évoqués ci-dessus, l'horeca n'est pas le seul secteur gravement touché. D'autres secteurs ne doivent pas être oubliés lors de l'évaluation de l'impact des mesures de lutte contre le corona. Malgré l'aide gouvernementale disponible, sous forme de primes, de nombreuses organisations sont toujours en grave difficulté.